Export e formulazione dei prezzi di vendita: elementi di gestione e spunti operativi per competere nei mercati esteri Torino, 3 e 4 ottobre

Torino, 3 e 4 ottobre

Export e formulazione dei prezzi di vendita:

elementi di gestione e spunti operativi per competere nei mercati esteri

Torino, 3 e 4 ottobre

Il **prezzo** è l'espressione **più immediata** dello scambio cliente-fornitore e ha un impatto essenziale sui risultati di vendita e sul conseguente posizionamento di mercato.

Inoltre occupa da sempre una **posizione critica nella definizione** delle politiche di marketing internazionale - e, più in generale, di quelle commerciali - per l'influenza esercitata sul risultato economico conseguibile, oltre che per la difficoltà nella sua determinazione, in quanto risultato di variabili interne ed esterne all'impresa stessa.

Ceipiemonte, su incarico dei propri Soci, organizza un incontro che intende offrire le **conoscenze utili** per lo sviluppo di un approccio sistemico alla gestione degli elementi che influenzano il processo di formulazione del prezzo. Inoltre verranno analizzati gli impatti che alcune scelte, operative e negoziali, determinano su tale processo, in particolar modo nell'ambito di un contesto internazionale. Gli argomenti **verranno trattati con il supporto di esercitazioni e attività pratiche.**

Programma

- Il processo di pricing nella pratica aziendale
- Gli elementi essenziali che agiscono sulla formulazione del prezzo
  - La domanda, il valore per il cliente e la sensibilità al prezzo
  - Il costo di prodotto e la formazione del prezzo rispetto al costo
  - Prezzo e l'analisi della concorrenza
- I fattori "ambientali", e "negoziali", nello scambio internazionale, le loro influenze ed i loro effetti sulla costruzione del prezzo
  - L'effetto "Paese" e l'influenza sul prezzo
  - Cambio, valuta, inflazione e rischi
  - Le condizioni di resa "Incoterms"
  - Le barriere tariffarie e non tariffarie nelle operazioni con estero

- Il controllo del prezzo, le tecniche di analisi e simulazione
    - La redditività del prodotto e la relazione con la redditività aziendale
    - Break Even Analysis (esercitazione in aula)
    - Price Escalation e le valutazioni di costo differenziale (esercitazione in aula)
    - Price Waterfall e gestione degli sconti
- Il prezzo in “RETE”: considerazioni, riflessioni e spunti
- La formulazione del prezzo, le sue strategie e le tipologie possibili

La **quota** di adesione è di € 350,00 + IVA per ciascun partecipante, quale partecipazione alle spese di realizzazione.

Relatore: Dr. Massimo Gargini – Esperto senior di marketing internazionale e pianificazione strategica

Il corso si terrà nella sede di Ceipiemonte (Corso Regio Parco 27), dalle 9:15 alle 17.30

Le **adesioni** saranno accettate secondo l'ordine di arrivo fino a un numero massimo di 18 persone.

Scadenza adesioni: 23 settembre

Per **aderire** è necessario compilare il modulo di iscrizione che compare cliccando su "nuova iscrizione”. Qui sono indicate anche le modalità di pagamento. A procedura terminata il sistema invierà un messaggio automatico di avvenuta iscrizione unitamente al modulo di adesione compilato.

Attenzione: l'iscrizione sarà ritenuta valida solo a fronte dell'invio del modulo timbrato e firmato, a Ceipiemonte (fax 011 6965456) entro le 48 ore successive all'iscrizione on-line.

Clicca qui per conoscere le altre attività di formazione

Per informazioni:
Centro Estero per l'Internazionalizzazione
Corso Regio Parco 27 - 10152 Torino
Fabrizia Pasqua- Settore Formazione
Tel. +39 011 6700.619 Fax +39 011 6965456
Email fabrizia.pasqua@centroestero.org

Stampa

Informazioni utili

- **Data iniziativa:** 03.10.2016 / 04.10.2016
- **Orario:** 09:15 - 17:30
- **Luogo:** Ceipiemonte, Corso Regio Parco, 27
- **Città:** Torino (Europa , Italia)
- **Posti totali per azienda:** 5
- **Data inizio iscrizioni:** 27.06.2016
- **Data fine iscrizioni:** 02.10.2016

Per informazioni